

**COMO CONTROLA LA AGROINDUSTRIA LA PRODUCCION
DE VERDURAS EN EL NOROESTE DE MEXICO ***

F. H. BECK

Introducción

Durante las últimas dos o tres décadas se han hecho bastantes estudios sobre el desarrollo social y económico del tercer mundo. Muchas razones se han expuesto para explicar por qué esa parte del mundo es todavía subdesarrollada, entre ellas se aduce a la falta de capital, de tecnología y de conocimiento de los procesos tecnológicos.

Los países subdesarrollados carecen de suficientes elementos de la producción, como son los bienes de capital; desconocen también, ciertos procesos administrativos y de comercialización. La literatura apologética procedente del mundo industrializado se encuentra llena de tales afirmaciones, y la lista de las razones con las que se pretende explicar el por qué los países pobres son subdesarrollados podría ampliarse mucho más.

Aunque en estos países existen muchas causas estructurales endógenas del subdesarrollo, parece que éstas son el resultado de procesos externos e históricos que todavía influyen. Pero es la relación entre países pobres y ricos la que mantiene a una parte pobre y hace a la otra parte más rica. Las economías de los países subdesarrollados

* Este material es el resultado inicial de la investigación realizada por el doctor Beck durante su estancia en México, como investigador visitante en el IEC-UNAM. Traducción de Manlio Tirado López.

tienen que suministrar a las naciones industriales mano de obra barata, materias primas y productos alimenticios.

Mientras continúe esta relación entre naciones pobres y ricas, es decir, mientras exista lo que llamamos dependencia, no habrá una solución al desarrollo económico de los países pobres ni para la mayoría de su población que vive o sobrevive bajo circunstancias terribles.

¿Qué significa «dependencia» en el caso de la agricultura?

Significa que las decisiones respecto a la agricultura, son tomadas por intereses no mexicanos. Las bases sobre las que se toman las decisiones nada tienen que ver con México. Por consiguiente, la escasez de alimentos en México no es lo que conduce al empresario a decidir una mayor producción, sino que es la esperanza de ganancias en los mercados donde existe una gran demanda como en los EUA o Europa. En el caso de México, estas decisiones son tomadas por intermediarios o corredores (*brokers*), y las empresas agrícolas multinacionales. Ahí parece que no existen contradicciones entre la oligarquía agraria de México y sus socios de los EUA. Así, el mejor modo de satisfacer sus apetitos de lucro es mediante el trabajo conjunto con aquellos grupos de extranjeros. ¿Pero qué clase de decisiones son tomadas por los intereses extranjeros? En síntesis, podríamos decir que las más importantes son: cuánto, qué y cómo producir.

1. Cuántas y cuáles mercancías producir y de qué calidad.

Esto significa que los intereses agroindustriales, extranjeros deciden qué producto debe sembrarse, cuándo sembrarse y qué extensión de tierra debe utilizarse. Esto tal vez podría estar de acuerdo con las necesidades de México, pero no necesariamente tiene que ser así. Las normas de calidad no se refieren en nada al aspecto nutritivo del producto, y con frecuencia son más bien una descripción de la forma, el color y el tamaño de éste. Para producir cierto tipo de mercancías algunas veces se necesitan hacer inversiones costosas en variedades especiales de semillas, productos químicos e investigación. Esto puede acarrear influencia negativa sobre la balanza de pagos y distraer recursos de una área, en la que pudieran ser más necesarios.

2. Marcas. Calidad y cantidad de insumos que son utilizados como fertilizantes y pesticidas.

Para las compañías agroindustriales multinacionales su campo de acción es el mundo entero; esto significa que si la

tierra u otros recursos se agotan, las compañías pueden trasladar sus inversiones a otras regiones o incluso a otros países. No son las mejores custodias de los recursos mexicanos como tierra, agua y bosques. Las multinacionales determinan cuándo emplear la maquinaria, independientemente de la necesidad de crear más empleos o de la situación en que se encuentra la balanza de pagos.

3. Otro aspecto de la dependencia es el mercado en donde los productores mexicanos tienen que comprar sus insumos. Los mercados de estos insumos están controlados por monopolios u oligopolios extranjeros que producen maquinaria y productos químicos.

4. La dependencia de un mercado crea problemas para el país que produce cuando en las regiones que compite la producción se eleva. En ese caso las importaciones de ese país deben ser restringidas o abolidas.

Los precios del producto son determinados por fuerzas —es decir el mercado o los monopolios— que no pueden ser controladas por el país que produce, en este caso específico nos referimos a México.

5. Los capitalistas extranjeros son los que determinan cuántos productores pueden participar en determinada siembra, pues están en condiciones de controlar esto mediante el crédito. Algunas veces toca jugar este papel a los bancos nacionales que trasladan el escaso crédito nacional hacia cosechas de pago inmediato y separan la producción nacional de las necesidades nacionales.

En este estudio intentaremos describir una de esas situaciones de dependencia.

Por varias razones la agroindustria de los EUA ha invertido grandes sumas de capital en la agricultura del noroeste de México. Cuando estas inversiones fueron hechas —en la década de los años 1950— encontró una situación perfecta en infraestructura: obras de irrigación, vías férreas y carreteras creadas por el gobierno mexicano con los impuestos. Esto trajo como resultado que la agroindustria de los EUA y la élite agraria mexicana pudieran acumular y obtener enormes ganancias a costa de la población rural, de los campesinos y los trabajadores del campo.

Primero describiremos lo que el gobierno federal de México ha hecho para crear esta situación, y cuánto ha invertido.

El noroeste de México es una de las regiones a las que más se ha favorecido. Y así como una parte del país ha resultado más favorecida que otras, de igual modo una parte de la población también se ha beneficiado más que otras. Durante la administración de Cárdenas se siguió una política de desarrollo social y económico. Sin embargo, la siguiente administración puso el acento en el desarrollo industrial de la nación y en favorecer a la élite industrial que hasta ahora ha podido ganar «la revolución mexicana». El crédito agrícola llegó a ser muy escaso, especialmente para los campesinos, en cambio, no le faltó a los productores privados, en tanto se hostilizaba al sector ejidal y los ejidos colectivos fueron desbaratados por las intrigas políticas.

Este cambio, o mejor dicho, este viraje político, hizo posible que las compañías agroindustriales extranjeras penetraran en la agricultura de México.

A continuación trataremos de dar una descripción del llamado negocio de las verduras, es decir, de la producción de verduras para la exportación, especialmente del tomate. La producción de tomate se lleva a cabo en el Valle de Culiacán, en Sinaloa que es una de las regiones agrícolas más ricas de México. El pivote de la producción de verduras es el pueblo de Nogales, Arizona, en donde los distribuidores e intermediarios tienen sus oficinas, son ellos quienes suministran el crédito, compran la mercancía y deciden cuánto deben producir los agricultores.

Después de los distribuidores habremos de analizar el papel que juegan los agricultores-productores, la forma de organización de los agricultores, etcétera.

Y finalmente habremos de investigar si el desarrollo económico también significa desarrollo social tal como lo afirman con frecuencia los economistas.

El material estadístico utilizado sobre alfabetización, vivienda y salud, son datos de las dependencias estatales y federales, por lo que no puede confiarse mucho de ellos porque se contradicen los de uno y otro lado. Otro índice que usaremos es el de la concentración de la tierra. Ha sido muy difícil conseguir el número de propiedades agrícolas, las razones son obvias. Muchos propietarios de tierras sobrepasan las cien hectáreas de riego que permiten la Constitución y la Ley Federal de Reforma Agraria.

El papel del Estado

La estructura agraria mexicana es el resultado de la revolución de 1910-17. Pero no en el sentido en que los políticos usan este lugar común, pues con ello ocultan la lógica y las consecuencias de los cambios económicos y sociales que tuvieron lugar.

Lo más importante de esta revolución no fue la distribución de la tierra —como se ha afirmado— sino la rápida transformación de una economía de hacienda completamente enlazada con la demanda del mercado mundial en un sistema de producción que también tiene en cuenta las aspiraciones de una élite industrial.

Esto coincide con las insurrecciones campesinas de Zapata y Villa aunque nunca tuvieron el mismo interés.

Es cierto, la tierra ha sido distribuida, pero sólo el 1% de los propietarios posee el 50% de la mejor tierra. Se han realizado toda clase de inversiones en infraestructura, pero éstas han favorecido principalmente a los grandes agricultores; se han construido enormes obras de irrigación, pero la tierra irrigada es, por lo general, la que pertenece a políticos o a grandes propietarios de la era prerrevolucionaria. La historia se repite respecto a la ayuda técnica.¹

Un buen ejemplo de esta política gubernamental que sólo fortalece al sector privado o en el mejor de los casos, distribuye alguna tierra, si la presión popular llega a ser poderosa, es el desarrollo del noroeste de México, de los estados de Sonora y Sinaloa.

Antes de que las obras de irrigación se erigieran, esta área era un llano desértico en la que apenas era posible la ganadería. Sólo en las cuencas de los ríos que cortan el desierto, y que vienen de la Sierra Madre Occidental, la agricultura se practica. La tierra pertenecía a algunos grandes propietarios, muchos de ellos extranjeros, como los de las compañías azucareras y de fomento norteamericanas.

La propiedad de la tierra nunca fue afectada por la revolución o por la distribución de la tierra que le siguió. La presión de la población en esa parte del país no fue muy grande. Durante el gobierno de Lázaro Cárdenas (1934-1940) la distribución de la tierra en la región no fue notable.

Y fue ahí, en esos valles en donde se cultivaron por algunas familias griegas y norteamericanas, las primeras hortalizas para la ex-

¹ Centro de Investigaciones Agrarias. *Estructura agraria y desarrollo en México*, México, 1970.

Cynthia Hewitt de Alcántara. *The social and economic implications of large-scale introduction of new varieties of food grains*, unpublished.

portación. Sin embargo, el auge del cultivo del tomate empezó apenas a finales de la década de 1950 y principios de 1960.

Durante el gobierno de Miguel Alemán (1946-1952) las inversiones federales en obras de irrigación alcanzaron su punto máximo. La tierra que por lo general no costaba casi nada, en unos cuantos años valía una pequeña fortuna. Los gastos de estas obras de infraestructura fueron costeados por los contribuyentes, en otras palabras: los costos fueron socializados. La mayor parte de los créditos para estas obras procedían de instituciones dominadas por el capital bancario de los EUA como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

El gobierno mexicano fue el que suministró la infraestructura; construyó carreteras, introdujo ferrocarriles, realizó obras de irrigación y presas, sistemas de comunicaciones y la energía eléctrica; todas estas obras constituyeron las bases del desarrollo agrícola del noroeste de México. En 1948 quedó terminado el sistema de irrigación del Valle de Culiacán, y diez años después, fue completado el vasto sistema de irrigación del Río Fuerte en el norte de Sinaloa. Sinaloa tenía irrigadas para 1974, un poco más de 600 000 hectáreas y si todos los planes se llevan a cabo, próximamente estarán irrigadas cerca de un millón de hectáreas en todo el estado.

Como puede verse en el cuadro 1, Sonora, Sinaloa junto con Tamaulipas son los estados más favorecidos de todo el país con obras de irrigación: 7.73%, 22.26% y 10.37%, respectivamente. Además del gobierno federal, también el gobierno del estado ha hecho inversiones en obras de infraestructura. Desde 1955 hasta 1973 invirtió en energía eléctrica 159 035 000 pesos. Sin embargo, las mejores tierras quedaron en posesión de los grandes propietarios, es decir, la élite del estado.

Después del periodo de Cárdenas la mayoría de los programas federales daban preferencia a los productores en gran escala, ya fuera mediante la creación de obras de irrigación y carreteras o programas educativos y de ayuda técnica. La inversión federal estaba dirigida hacia los productores de cosechas de pago inmediato lo que facilitó la penetración de las compañías agroindustriales multinacionales, que encontraron una infraestructura perfectamente adecuada a sus propósitos, pagada con capital mexicano, que les facilitaba la obtención de grandes ganancias.

CUADRO 1

DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN PROYECTOS DE IRRIGACIÓN POR ESTADO (1941-1970)

(En miles de pesos de 1950)

Estado	Inversión total	Porcentaje
Aguascalientes	17 646	0.30
Baja California Norte	399 888	6.83
Baja California Sur	3 855	0.07
Campeche	4 208	0.07
Coahuila	208 759	3.54
Colima	33 129	0.57
Chiapas	12 554	0.21
Chihuahua	341 795	5.84
Durango	206 276	3.52
Guanajuato	202 175	3.45
Guerrero	152 627	2.60
Hidalgo	112 608	1.92
Jalisco	170 130	2.91
México	58 202	0.99
Michoacán	253 306	4.32
Morelos	1 429	0.02
Nayarit	50 718	0.87
Nuevo León	18 461	0.31
Oaxaca	289 236	4.94
Puebla	302 075	5.16
Querétaro	45 225	0.77
Quintana Roo	2 852	0.05
San Luis Potosí	18 350	0.31
Sinaloa	1 302 736	22.26
Sonora	452 664	7.73
Tabasco	344 618	5.89
Tamaulipas	606 990	10.37
Tlaxcala	5 330	0.09
Veracruz	106 972	1.83
Yucatán	102 419	1.75
Zacatecas	28 317	0.48
TOTAL	5 853 550	100.00

FUENTES:

- Para 1941-46, *Memoria de la Comisión Nacional de Irrigación.*
- Para 1947-64, *Memorias Anuales de la Secretaría de Recursos Hidráulicos.*
- Para 1965-70, *Secretaría de la Presidencia, Inversión Pública Federal.*

La estructura del mercado y de la producción

El estado de Sinaloa es el principal productor de tomates para la exportación. Satisface aproximadamente el 60% de las necesidades de consumo de los EUA en lo que respecta a verduras frescas durante la temporada invernal; la exportación a los EUA tiene lugar desde fines del mes de noviembre hasta fines de mayo. Por lo que se refiere a la exportación del tomate Sinaloa participa con el 80%. Esto ya hace de Sinaloa un caso típico para la investigación.

La producción de verduras para exportación es muy importante para la economía mexicana. Durante el periodo productivo 1973-1974, la cosecha fue de 3.7 millones de toneladas, la cual se obtuvo en el 2.5% de la superficie irrigada en México. El valor de esta cosecha asciende a 9 259 millones de pesos. De esta producción, 777 000 toneladas fueron dedicadas a la exportación, cuyo valor libre a bordo, puesta en Nogales fue de 3 600 millones de pesos, lo que equivale al 15% del producto agrícola nacional, al 40% de todas las exportaciones agrícolas y al 12% del valor de todas las exportaciones, tanto agrícolas como industriales.

La producción de verduras ocupa el 15% de la fuerza de trabajo empleada en la agricultura, es decir 280 000 personas con un ingreso total de 600 000 000 de pesos.

El grueso de la producción va a los Estados Unidos y a Canadá; esta dependencia de un mercado crea varios problemas para el sistema social y económico de México.

Los apologistas de las inversiones extranjeras afirman que éstas crean empleos, inyectan divisas al país y ayudan a desarrollar a una región o a una nación como un todo, sin embargo esto es, al menos, sólo parcialmente cierto, los efectos negativos casi siempre se hacen a un lado y no forman parte del análisis.

Mediante el control sobre el crédito y la tecnología agrícolas, las compañías agroindustriales dominan por completo la producción de verduras; también el mercado está firmemente en manos de las mismas compañías. Actualmente la agroindustria es un sistema altamente integrado de finanzas, ventas al mayoreo y menudeo, transporte y producción en los campos. Para tener un cuadro bastante claro de cómo funciona, el modo y el grado en que la agroindustria de los EUA controla a la agricultura mexicana, debemos considerar más de cerca a los sectores financiero y de distribución, analizar el mercado de los EUA, la manera cómo es controlado, y finalmente, examinar las instituciones, la producción y la mano de obra. Así será posible

formarse una idea de este ejemplo específico de producción agrícola para un mercado exterior, y si es o no, socialmente deseable.

La exportación de verduras y especialmente de tomates se inició durante la década de 1920. Después de la segunda guerra mundial, con el aumento del nivel de vida en los Estados Unidos, el negocio de hortalizas llegó a ser de gran importancia para México. Algunos de los grupos que actualmente son productores importantes, como por ejemplo las familias griegas, son los mismos que comenzaron a experimentar con hortalizas hace cincuenta años; ejemplos de inversionistas de la primera hora son Santiago Wilson y la *American Fruit Co.* Santiago Wilson encontró en Bon Bustamente el hombre de paja adecuado.

El punto neurálgico, el centro alrededor del cual gira la producción de tomate es el pueblo de Nogales, situado en la frontera de Sonora y Arizona, es a través de este pueblo que se realiza el 90% de las exportaciones de verduras a los EUA, es aquí en donde los intermediarios, los distribuidores, los corredores (*brokers*) y los clientes de éstos tienen sus oficinas.

Los distribuidores compran directamente el producto para venderlo a los supermercados y a las cadenas de restaurantes como *Safe Way* y *McDonalds*, hacen negocios para uno o más compradores al mismo tiempo, establecen contactos con los productores de Sinaloa, otorgan créditos y envían el producto al mercado norteamericano.

Los clientes de los corredores (*brokers*) son los que cuidan que se cumplan los convenios, existen agentes mexicanos de los clientes encargados de manejar lo relativo a los convenios de exportación y agentes de los clientes norteamericanos al cuidado de los convenios de importación.

Los *brokers* son los intermediarios, quienes compran la producción, adelantan créditos, pero no trabajan directamente para una o más compañías, su papel está declinando debido a la fuerte integración que existe entre los negocios de frutas frescas y verduras.

En Nogales trabajan 32 distribuidores. Hay tres diferentes tipos de éstos:

1. El que compra el producto pero no tiene ninguna inversión en México; controla la producción mediante el crédito.
2. El que tiene inversiones en México. Estas inversiones se encuentran en las plantas de empaque, en medios de transporte o tierra. Las inversiones en terrenos dentro de un radio de 100 kilómetros de las costas o las fronteras están prohibidas a los extranjeros según la Constitución mexicana,

sin embargo es posible poseer tierra en México mediante los «prestanombres».

3. El tercer tipo de distribuidores son mexicanos o de doble nacionalidad. Estos distribuidores pertenecen a los grandes productores y son propietarios de tierras en Sinaloa donde se cultiva el tomate; al parecer poseen sus propias compañías de distribución, pero en realidad trabajan en asociación con las grandes empresas agroindustriales que comercian con aquella mercancía. Ejemplos típicos de tales vinculaciones son GAO y la familia Canelos; Carlos Bennon y la familia Tamayo; la *Pacific Farm Company* y la familia Carrillo; *Tricar Sails* y la familia Cárdenas.

En la década de 1960 cuando se ampliaba el negocio del tomate, según algunos distribuidores, éste era una bonanza, la gente se hacía rica o lo perdía todo en una noche. En el curso de los años sobrevivieron sólo los más fuertes, y el negocio llegó a ser menos turbulento. En la actualidad existen cerca de 32 distribuidores que, o trabajan en sociedad con los grandes agricultores mexicanos, o tienen sus propias inversiones en México. Además hay unos 50 corredores (*brokers*) que compran la producción pero no tienen inversiones directas en México.

Los distribuidores que tienen inversiones directas en México controlan la producción mediante el crédito en la forma de capital circulante. Ellos dan o retiran créditos y por consiguiente estimulan o desestimulan la producción de hortalizas. Suministran a los agricultores todos los insumos necesarios tales como: fertilizantes, insecticidas, tecnología y crédito, cuentan con especialistas que vuelan cada semana a Culiacán para vigilar las siembras.

El segundo tipo de distribuidores controla la producción mediante los contratos que hacen con los agricultores y que se usan corrientemente en los «contratos de negocios»; determinan la cantidad y la calidad, el número y la marca de productos químicos que tienen que ser utilizados, y dan asesoría. Por su parte los agricultores mexicanos suministran capital en la forma de tierra, maquinaria y mano de obra.

En general los fertilizantes proceden de México, los insecticidas provienen de empresas multinacionales norteamericanas establecidas en México o, directamente de los Estados Unidos. Con frecuencia estas importaciones son ilegales. Los productores mexicanos se ven obligados a comprar marcas de productos químicos norteamericanos porque en los EUA la ley de la Administración de Alimentos

prohíbe importar frutas o verduras que no hayan sido rociadas con productos de marca norteamericana. Esto puede verse como una protección a los consumidores de los EUA contra productos químicos que están fuera del control de ellos, pero eso es sólo un aspecto, porque del otro lado actúa en contra de la competencia extranjera.

Por diferentes fuentes nos informamos que el crédito procedente de los distribuidores de los EUA cubre del 40% al 60% de las necesidades de capital de los productores. Esas necesidades de capital en la agricultura difieren de un año a otro, pero las mismas informaciones decían que el crédito norteamericano es suficiente para el 80% de los agricultores. Los productores opulentos son menos dependientes del crédito extranjero.

El negocio de distribución es muy lucrativo; descuentan 12% a cuenta de servicios en la frontera y por «hacer contacto con el comprador», por lo tanto, con el mercado. Si el agricultor mexicano trabaja con crédito de los EUA se le descuenta un promedio de 30%, así entonces al productor le queda el 58% de los ingresos de las ventas. Si el productor depende del crédito del distribuidor éste recibe 50% sobre las ganancias.

Los impuestos mexicanos de exportación han sido abolidos, aunque esto cambia de día en día. Los impuestos de importación de los EUA tienen que ser pagados. El aumento o disminución del porcentaje de estos impuestos obra como un mecanismo regulador para proteger el mercado de los EUA en tiempos de superproducción. Sin embargo existen otras maneras de regular las importaciones, especialmente mediante reglas que fija el Departamento de Agricultura respecto a la forma, color y tamaño de los tomates. Esto ocurrió, por ejemplo, durante las temporadas 1970-71 y 1971-72, cuando Florida, el principal competidor de Sinaloa, tuvo una cosecha muy abundante y como resultado de ello la frontera norteamericana para la importación de tomate mexicano fue cerrada. Aquí podemos ver en la práctica lo que significa la dependencia; esto es, el mercado está fuera del control de los productores mexicanos. Y son los intermediarios, sean *brokers* o distribuidores, quienes tienen el control completo sobre el mercado mexicano del tomate, y no únicamente sobre la parte que se vende a los Estados Unidos sino también sobre la que está destinada a otros mercados como los de Europa, Canadá o Japón. Cuando los productores mexicanos trataron de diversificar su mercado e intentaron llevarlo a Europa, estos esfuerzos fueron hechos a través de las empresas distribuidoras *Griffin y Brand*.

Una porción de la ganancia de los intermediarios procede de las deducciones hechas en la frontera, pero la parte del león proviene

de la venta del producto. Con frecuencia los intermediarios trabajan directamente para las cadenas de supermercados o para los así llamados compradores institucionales.

El mercado de muchos productos agrícolas mexicanos se encuentra dominado por los intereses agroindustriales extranjeros.

De acuerdo con la Unión Nacional de Productores de Hortalizas (UNPH):

Los mercados para la exportación y consumo doméstico están en manos de intermediarios que trabajan para compañías extranjeras que controlan gran parte de la producción de frutas y hortalizas, la venta y la elaboración de éstas. Los precios que los productores obtienen por sus productos no tienen relación con los precios que paga el consumidor por ellos. Una caja de tomates que se compra por dos dólares se vende en seis.²

Esto significa que, mediante el control absoluto del mercado por las empresas norteamericanas, el valor que se crea en México se realiza en los EUA y ahí permanece.

El destino de la producción es el oeste del Mississippi, aunque los centros urbanos de la costa oeste son un creciente mercado para los tomates mexicanos. Cerca del 64% va a las cadenas de supermercados o empresas mayoristas, el otro 36% lo compran instituciones como el ejército de los EUA, restaurantes y otros.

Si damos un vistazo al dólar que los consumidores de los EUA gastan en tomates podemos ver en el siguiente cuadro cómo se divide este dólar entre supermercados, distribuidores y agricultores:

producción 11 cvs.
 cosecha y empaque 12 cvs.
 transporte a la frontera 10 cvs.
 costo promedio de transporte (dentro de los EUA al mercado),
 9 cvs.
 mayoristas 10 cvs.
 supermercado 40 cvs.³

A los gastos de comercialización, esto es, la suma de todos los gastos posteriores a la salida del producto de la unidad agrícola,

² Boletín de la UNPH. Publicación bimestral. Enero-febrero, 1965.

³ Unión Nacional de Productores de Hortalizas. *Comercialización de hortalizas mexicanas en Estados Unidos y Canadá.*

corresponde el 75% del valor de la venta al menudeo, es muy alto en comparación con otras clases de alimentos, no obstante que no se añade ningún valor. Las razones son las altas tasas de descomposición del producto, los costos de mano de obra y transporte.

Vemos que los supermercados se llevan la parte del león, del valor generado, están en condiciones de fijar los precios que deseen, con los tomates mexicanos se obtienen elevadas ganancias. Con el tomate de Florida las ganancias de los supermercados son menos importantes.

El supermercado opera dentro de un mercado oligopólico, además de que la industria de verduras frescas se encuentra cada vez más y más integrada al unir la distribución, las ventas al mayoreo y al menudeo y el transporte. La elevación de los costos de comercialización son una preocupación diaria para las tiendas que venden al menudeo.

De acuerdo con Goldberg:

Las cadenas de tiendas al menudeo han respondido a estas presiones evitando el paso por las terminales comerciales tradicionales localizadas en las grandes áreas urbanas, y comprando en los puntos de embarque comerciales o en algunos casos directamente a los grandes productores. Las dos terceras partes de las verduras frescas son manejadas por distribuidores que trabajan directamente para la cadenas de ventas al menudeo.⁴

Un estudio de NACLA nos da una idea más profunda de la concentración y monopolización dentro del sector de la distribución. Siete de los distribuidores controlan más del 50% del producto que llega vía Nogales. Entre los más grandes distribuidores existen dos tipos distintos:

1. Los distribuidores locales e independientes que estuvieron en el sitio y en el momento adecuados en las décadas de 1930 y 1940, que se colocaron en posiciones ventajosas dentro de la industria y obtuvieron éxito. Ejemplos de estas compañías son *James K. Wilson* (ventas anuales de 5 millones de dólares) y *Kitty's Vegetables Distributors* (ventas anuales de cerca de 2 millones de dólares).

⁴ R. A. Goldberg. *Agribusiness management for developing countries, the case of Latin America*, Ballinger Publishing Company, Cambridge, Mass. 1974, p. 111.

2. Un número de modernas, inmensas sociedades agroindustriales como la *Desardorff-Jackson de Oxnard*, California (ventas anuales de 4 millones de dólares) y *Dixon Tom-A-Toe*, una compañía con sede en Georgia (ventas anuales de 20 millones de dólares).⁵

Importantes fuentes de información sobre las pequeñas compañías agroindustriales y sus ventas anuales son *Dun y Brensfield, Million dollar middle market director, 1976* y *Blue book, fruits and vegetables credit and marketing survey, 1975*.

Aunque parece que hay armonía entre agricultor y distribuidor, en realidad existe una gran tirantez entre ellos. El distribuidor que trabaja directamente con la tienda de venta al menudeo tratará de estimular una mayor producción que traiga como resultado precios más bajos para los productores, por su parte, el agricultor mexicano responderá a esto con una estricta planificación de la producción. Esto es posible debido a que en el sector de la producción existe un alto grado de concentración, la planificación también era necesaria debido a los elevados costos de producción: 125 000 pesos por hectárea o 10 000 dólares de 1974.

Para tener un panorama completo del comercio de verduras es necesario ver más de cerca el mercado de los EUA.

Las tendencias en el consumo y la oferta han provocado importantes cambios en las estructuras del sistema comercial de la fruta y la verdura. Goldberg los sintetiza así:

- a) un movimiento hacia una coordinación más estrecha dentro del sistema. En primer lugar, mediante el propietario ordinario o el contratista, y especialmente en productos elaborados;
- b) una disminución del número y un aumento del tamaño promedio de los participantes individuales en todas las etapas del sistema;
- c) una mayor confianza en los precios manejados o negociados, que en los precios fijados por el mercado, en particular para los productos procesados y algunos volúmenes considerables de mercancías frescas;
- d) mayores exigencias de capital tanto en las unidades agrícolas individuales como en su conjunto;

- e) aumento de la competencia, no mediante los precios de productos frescos o elaborados.⁶

Esta es una forma eufemística y sutil para decir que dentro de los EUA tiene lugar una concentración y monopolización cada vez mayores del mercado y que ahí difícilmente existe competencia alguna. Esto hace que sea más difícil para los recién llegados o a los extraños penetrar en este mercado.

Goldberg proporciona cifras de este incremento de la concentración. Así, por ejemplo un 80% del total de las ventas al menudeo de verduras y frutas industrializadas y frescas están a cargo de empresas completa o parcialmente integradas; el otro 20% va a las tiendas especiales o a restaurantes.⁷

Esto dificulta la posición de los países subdesarrollados que producen dichas mercancías. Se ha tratado de presentar el desconocimiento de la comercialización como la razón por la cual los países subdesarrollados están en la pobreza y la posición de estos países no va a cambiar.

Las compañías que industrializan las verduras, por lo general, no poseen tierras, aunque puede variar de una cosecha a otra. Estas compañías tienen diferentes maneras de asegurar el suministro de las materias primas que necesitan, vinculando al productor —agricultor a sus intereses mediante «contratos», de tal forma que al no ser propietarios de la tierra trasladan así el riesgo a los productores.

Los agricultores que entrevistamos no estuvieron dispuestos a proporcionar información acerca de estos contratos, como tampoco lo estuvieron los distribuidores de Nogales. Creemos que los contratos realizados en Sinaloa no serán muy distintos de aquellos que utilizan en los EUA los industriales y vendedores al menudeo, por lo tanto, podemos enterarnos del contenido a través de tales convenios.

Goldberg, al citar un informe de la *National Commission of Fruit Marketing*, afirma que los industriales suministran a los agricultores un horario, normas de calidad, insumos y créditos.⁸

En el caso de México, Mauricio de Maria y Campos nos da alguna idea del contenido de los contratos celebrados entre agricultores e intermediarios.⁹ Sin embargo, parece que en México se carece

⁶ *Op. cit.* 4, p. 46.

⁷ *Op. cit.* 4, p. 47.

⁸ The National Commission on Fruit Marketing. *Organisation and competition in the fruit marketing in the fruit and vegetable industry*. Technical report study 4, junio 1966.

⁹ Comercio Exterior. *Transferencia de tecnología*, mayo 1974.

⁵ NACLA's Latin America and Empire Report. *Harvest of anger*, julio 1976, p. 13.

de información acerca de esos convenios, a pesar de que la Ley de Transferencia de Tecnología otorga el derecho a la secretaría de Industria y Comercio (SIC) para vigilar todos los contratos que se relacionen con la transferencia de tecnología.

Mediante una amplia red de instituciones y *gestores*, los grandes propietarios de tierras y la agroindustria norteamericana aseguran sus intereses mutuos. Existen muchas instituciones que enlazan a los agricultores mexicanos con los distribuidores de los EUA.

La Confederación de Asociaciones de Agricultores del estado de Sinaloa (CAADES) representa a los agricultores mexicanos a nivel federal y estatal, pero también actúa como representante internacional; son los grandes propietarios de tierras quienes controlan esta organización.

La Unión Nacional de Productores de Hortalizas (UNPH) es la agrupación nacional de los agricultores dedicados al cultivo de las verduras. La UNPH tiene representantes y gestores en México, DF, pero también realiza otra clase de actividades tales como hacer estudios económicos, planificar la producción y ayudar a obtener información acerca del mercado. Ésta y la CAADES tienen sus sedes en Culiacán.

La Asociación de Distribuidores de Occidente creada en la década de 1940, mantiene contacto con el gobierno de Arizona, Phoenix, con el gobierno federal en Washington, así como con las agencias de los clientes. Cuida los intereses de los distribuidores.

Los agricultores de California, EUA están organizados en la *Western Growers Association* (Asociación de Agricultores del Oeste), no es correcto considerar a los productores californianos sólo como agricultores pues forman parte de compañías agroindustriales que tienen el control sobre la tierra, sobre empresas camioneras, sobre el mercado y sobre grandes establecimientos comerciales tales como los supermercados. Los miembros de esta organización embarcan más del 90% de la producción de frutas y verduras de California y Arizona y controlan más del 45% de la producción total norteamericana de estas mercancías. Políticamente la *Western Growers Association* es un modelo para los agricultores del noroeste de México; pues coinciden en la oposición furiosa a las luchas del sindicato de trabajadores agrícolas por una organización independiente y por mejores salarios.¹⁰

La *United Fresh Fruit and Vegetable Association* es una colectividad internacional que une a las organizaciones antes mencionadas

¹⁰ *The Packer*, septiembre 27, 1975.

y a otros grupos de agricultores. Importantes tomateros mexicanos como Héctor González y Roberto Tamayo en un tiempo ocuparon posiciones claves en esta organización.

En el caso de las verduras, el adversario más importante de México es el estado de Florida. Durante el ciclo de producción 1955-1956 México suministró al mercado de tomate de los EUA sólo el 10%, este suministro creció a más del 60% en 1970. Pero en la actualidad la participación de Florida en este mercado es de cerca del 44%, mientras que la de México es del 56%. El crecimiento de las exportaciones mexicanas de tomates a los Estados Unidos es de cerca del 4% anual y aunque las tasas de crecimiento de algunas otras hortalizas es mayor, en términos absolutos la exportación de tomates es la más importante.

El crecimiento de la producción mexicana significaba que las áreas tradicionalmente productoras como California y Florida estaban perdiendo terreno frente a los agricultores mexicanos (ver cuadro 2). Debido a la elevación de los costos de producción en los Estados Unidos, las empresas agroindustriales de California y Arizona tuvieron que buscar nuevas áreas de producción, en donde pudieran producir a costos menores. Tradicionalmente esta área ha sido el noroeste de México, que posee mano de obra barata, tierra y otros recursos, así como un clima favorable. La zona llegó a ser especialmente adecuada a las empresas agroindustriales de los EUA después de que el gobierno mexicano creó la infraestructura necesaria, en parte, con dinero de instituciones internacionales de crédito; pero así realizó obras de irrigación, vías férreas y una carretera a Nogales.

El que la producción de tomates para el mercado invernal se haya trasladado de California a México responde a varias razones: El cambio de áreas no significaba cambiar el control, es decir, la producción aún es controlada por los agroindustriales de California, quienes, originalmente fueron agricultores pero al pasar los años crearon grandes compañías para comerciar con verduras frescas.

¿Por qué movieron sus inversiones a México?

1. La producción de verduras competía con otras cosechas en cuanto a la ocupación de espacio para siembra; la tierra llegó a ser escasa y cara debido al desarrollo urbano y al aumento de valor de otras cosechas.
2. En 1961 se rompieron las relaciones comerciales con Cuba, ésta había sido productora de verduras en el invierno; las áreas productivas de los EUA no podían satisfacer las crecientes necesidades.

CUADRO 2

MERCADO NORTEAMERICANO DE TOMATE FRESCO;
PRODUCCION DE EUA E IMPORTACIONES DE MEXICO

(AÑOS: 1955 A 1973)

Temporada	Toneladas		México
	California	Florida	
1955-56	40 642	208 291	31 298
1956-57	42 910	197 586	45 541
1957-58	46 085	98 884	102 603
1958-59	57 153	167 377	109 044
1959-60	26 308	169 962	114 215
1960-61	40 687	253 560	70 806
1961-62	46 539	252 835	105 778
1962-63	20 502	256 826	108 863
1963-64	13 925	266 715	111 630
1964-65	16 692	269 346	120 430
1965-66	4 898	274 834	162 705
1966-67	5 806	274 380	148 054
1967-68	*	300 734	182 346
1968-69	—	250 385	248 571
1969-70	19 686	189 149	322 053
1970-71	19 958	241 176	592 570
1971-72	—	267 168	590 755
1972-73	—	316 610	367 050

FUENTE: USDA "Supplying U.S. Markets with fresh winter produce", Agricultural Economic report Núm. 154, 1969. (Todas las cifras de producción de 1955-56 a 1966-67 fueron tomadas de este trabajo).

UNPH: "Comercialización de Hortalizas Mexicanas en EUA y Canadá" Fase 1. (Todas las cifras de producción de 1967-68 a 1972-73 fueron tomadas de este trabajo).

* No se tienen datos por haberse reducido la producción a un mínimo.

3. La industria de la verdura tenía que competir por mano de obra —que además de escasa es cara—, con la industria y con algunas ramas de la agricultura. La producción de tomates frescos para el consumo requiere de un trabajo muy intenso. Originalmente la mano de obra barata ha sido suministrada por mexicanos que cruzan la frontera en busca de trabajo. En 1964 el llamado programa «bracero» terminó y coincidió con el traslado de las inversiones al noroeste de México.

Al principio México tuvo una gran ventaja sobre Florida en lo que respecta a los costos de producción. Sinaloa podía producir casi a la mitad del precio de Florida; sin embargo esto ha cambiado en los años recientes. La creciente actividad sindical en Sinaloa empujó los salarios hacia arriba, lo que hace que en la actualidad las ventajas de los costos de producción de Sinaloa sobre Florida sea de cerca del 7%¹¹ (ver cuadros 3A y 3B). Los costos de comercialización en Florida son más bajos que en México (5.6%) debido a que los gastos de transporte son más altos en México. La creciente importancia de la maquinaria da a Florida una ventaja sobre Sinaloa: ya que la maquinaria es cerca del 80% más barata en los Estados Unidos. Una de las razones es el alto impuesto que tiene que pagarse en México, pero los costos más elevados reflejan también el mercado oligopólico en el que los agricultores mexicanos tienen que comprar su maquinaria.¹²

La respuesta de Florida a esta competencia con una región que tiene bajos costos de mano de obra, fue la innovación tecnológica. Debido a las condiciones climáticas favorables en Sinaloa, la producción en México es más propicia, mientras que en Florida con frecuencia las cosechas se pierden por las heladas, en Sinaloa difícilmente llega a ocurrir esto.

La mano de obra barata es una consecuencia de los salarios de hambre que se pagan en México y del gran desempleo. Pero aparte existen otras condiciones que contribuyen «favorablemente» a crear el clima de inversión para el capital de los EUA, tales como la tranquilidad en el campo.

Los sindicatos de los trabajadores del campo aún no son fuertes, y además son reprimidos. La amenaza de perder un empleo hace

¹¹ Jaime Benito Tarriba Unger. *Características generales de la producción y mercadeo de tomate para exportación a los países de Norteamérica, en el Valle de Culiacán, Sinaloa*. Tesis, Chapingo, 1975.

¹² *Op. cit.*, 11.

CUADRO 3A

SINALOA

CAMBIOS PORCENTUALES EN LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DE TOMATE EN CINCO AÑOS

Concepto	Cambio en los costos por hectárea 1968-69 a 1974-75	Cambio en los costos por bulto 1974-75
Producción:		
Salarios	92.4%	33.3%
Insumos	32.6%	-8.8%
Maquinaria	51.0%	4.7%
Otros	434.0%	274.3%
Total producción	67.2%	15.9%
Cosecha	180.2%	93.9%
Empaque	172.4%	91.1%

FUENTE: 1968-69. CAADES: "Costos de producción de los principales cultivos en los distritos de riego por ciclos agrícolas", Culiacán, Sinaloa.

1973-74. James L. Pearson: Costos y factores que afectan la producción de tomates frescos, chiles y pepinos en Florida y el oeste de Mexicali (1974).

CUADRO 3B

SINALOA

COSTOS COMPARATIVOS DE PRODUCCIÓN, COSECHA Y EMPAQUE POR HECTÁREA Y POR BULTO DE TOMATE DE VARA PARA DOS CICLOS

(1968-69 y 1973-74)

(Pesos por hectárea)

Concepto	1968-1969		1973-1974	
	Costo por hectárea	Costo por bulto (1 624 bultos por ha.)	Costo por hectárea	Costo por bulto (2 347 bultos por ha.)
Producción:				
Salarios	3 805.13	2.34	7 320.33	3.12
Insumos	8 593.21	5.29	11 397.49	9.86
Maquinaria	2 086.02	1.28	3 150.52	1.34
Otros	641.30	0.39	3 428.88	1.96
Total producción	15 125.66	9.3	25 296.85	10.78
Cosecha	9 419.20	5.8	26 398.88	11.25
Empaque	11 051.04	6.8	30 505.38	13.00

FUENTE: 1968-69. CAADES: "Costos de producción de los principales cultivos en los distritos de riego por ciclos agrícolas", Culiacán, Sin.

1973-74. James L. Pearson: Costos y factores que afectan la producción de tomates frescos, chiles y pepinos en Florida y el oeste de Mexicali (1974).

que los trabajadores del campo lo piensen dos veces antes de participar en una huelga. El campo mexicano tiene pocos empleos disponibles y un enorme ejército de reserva de mano de obra. Si éstas no son razones suficientes, existe el ejército para reprimir las huelgas de los trabajadores. Los agricultores no sólo tienen el ejército oficial a su servicio sino también ejércitos privados de pistoleros alquilados.

El clima bueno, la tierra fértil, la mano de obra barata y la infraestructura creada es la situación perfecta para obtener elevadas ganancias a costa del trabajador mexicano y de los contribuyentes. Todas estas condiciones contribuyeron al traslado de la producción de los Estados Unidos a México. Si las compañías agroindustriales hicieron fortuna, también la hicieron los oligarcas agrarios, que trabajaron en estrecha cooperación. Enormes sumas de capital fueron acumuladas en manos de unos cuantos, la población rural permaneció tan pobre como siempre o incluso llegó a encontrarse en peor situación.

Aunque de palabra, la reforma agraria fue siempre la más alta prioridad de los «revolucionarios» mexicanos, sin embargo las mejores tierras todavía se encuentran en manos de unos cuantos productores, o bajo el control de compañías agroindustriales extranjeras. Un poco de tierra o la promesa de que se les otorgará, mantiene quietas a las masas rurales. El desarrollo económico para unos cuantos ocurrió a costa de la injusticia social de la mayoría. Durante el periodo de Cárdenas (1934-1940), cuando la reforma agraria se puso en marcha en el noroeste del país, los campesinos consiguieron alguna tierra o promesas de ella. Sin embargo, en unos cuantos años perdieron los campesinos el control efectivo sobre sus parcelas; teniendo que rentar la tierra a comerciantes o agricultores ricos, al resultarles imposible obtener créditos.

El presidente Ávila Camacho puso el acento en el crecimiento industrial y consecuentemente el crédito agrícola llegó a escasear. Los campesinos tuvieron que recurrir a otras fuentes de financiamiento tales como los usureros, las compañías nacionales o internacionales como la *Anderson and Clayton*. Apareció entonces una nueva élite: la de los empresarios agrícolas sin tierra. Estos negociantes rentaban ilegalmente la tierra ejidal. (La renta de la tierra ejidal —tierra que se mantiene en usufructo colectivo y que se cultiva individualmente o en común, es una creación de la revolución mexicana— y está prohibida a menos que el titular de la parcela sea incapaz de cultivarla). Esto significa la concentración de la tierra en unas cuantas manos y la proletarianización de grandes grupos de campesinos, a pesar de que la distribución de tierras ha sido muy importante.

Un papel destacado dentro del comercio del tomate lo juega la

UNPH. Esta organización privada de los agricultores es la que reglamenta la competencia en el campo de la producción de tomates, muchas de sus actividades ya han sido mencionadas anteriormente. Pero ahora queremos referirnos a otros aspectos. La organización es controlada por los grandes propietarios de tierras, lo cual se advierte en que ocupan los puestos más importantes dentro de ella, y casi siempre está representada por la élite agraria del noroeste de México. Una de las más importantes actividades de la UNPH es la planificación de la producción de tomates; planificación que es necesaria debido a los altos costos de producción por hectárea: 125 000 pesos puesto en Nogales y también debido a las condiciones de existencia específicas del mercado.

El monto de la producción se estima de acuerdo con la demanda esperada, el desarrollo de los precios en los Estados Unidos, las condiciones climáticas en Florida y en Sinaloa, luego la UNPH solicita permiso a la secretaría de Agricultura para la siembra de un número determinado de hectáreas, y la mayoría de las veces esta demanda es satisfecha. Se calcula también la cantidad de tomates que tienen que madurar en un tiempo específico, y plantan los tomates de acuerdo con ello. A los agricultores se les indica cuánto deben plantar en cada periodo, aunque estas sugerencias no son obligatorias; sin embargo la planificación de la UNPH asegura la plena capacidad de producción cuando la demanda está en su punto más alto.

Esta forma semeja a una economía planificada, pero es necesario subrayar que la planificación en este sentido obedece sólo al interés de los grandes monopolios agroindustriales que comercian con tomate.¹³ La planificación de la producción puede ser realizada por la UNPH, sin embargo la precondition fundamental que determina a la producción es la disponibilidad de créditos, y esto está firmemente controlado por los distribuidores norteamericanos de Nogales. Son ellos quienes deciden quién producirá y la cantidad de la producción; la comercialización y la producción están controladas por las empresas agroindustriales de los EUA.

También dentro del sector de la producción se presenta un fuerte movimiento hacia la concentración. De acuerdo con la CAADES, especialmente durante las crisis, muchos agricultores se retiran del negocio del tomate; cerca de siete productores cultivan el 60% de los tomates; los de exportación son cultivados exclusivamente en grandes extensiones de tierra, en los neolatifundios. Por lo general los pro-

ductores en gran escala presentan características especiales; pertenecen a la élite del estado; se dedican a los cultivos comerciales frecuentemente para la exportación; las fincas agrícolas están muy capitalizadas, pero los propietarios no son recién llegados al campo; algunos de ellos poseían tierra durante la era porfiriana. No sólo poseen inversiones en la producción agrícola sino también en el comercio, por otro lado, la especulación con terrenos para la urbanización, edificios y pequeñas industrias no escapan a su atención. En uno u otro sentido, algunas veces difícil de rastrear, son representantes de las compañías extranjeras que comercian con camiones o maquinaria agrícola. Así resulta que una de las mejores formas que han encontrado para defender sus intereses es mediante la ocupación de los puestos más importantes en las organizaciones de productores, en las uniones de créditos y bancos. Tienen buenas relaciones con los gobiernos estatal y federal, con frecuencia ocupan puestos políticos, existen numerosos ejemplos de estas conexiones.

Importantes propietarios de tierras como Tamayo Muller tienen cargos en la UNPH; miembros de las familias que poseen tierras son o fueron políticos como Gutiérrez, propietario de tierras, dueño de una fábrica que industrializa el tomate (Tomex) y director del departamento de Desarrollo del estado de Sinaloa.

La situación de Sinaloa no es igual a la de otras regiones donde se producen cosechas que se pagan al contado. En aquellas regiones donde la propiedad de los campesinos era dominante, la búsqueda de ganancias para las compañías agroindustriales era «obstruida» por la forma en que se dispersaba la tenencia de la tierra. Aunque la existencia de pequeñas parcelas facilitaba la explotación humana y el control sobre la producción, de todos modos hacía más difícil para el capitalista el uso «racional» de la tierra. Compárese con la situación en Michoacán.¹⁴

Cuando comenzó el desarrollo de Sinaloa en la década de 1940 la presión popular en el área no era muy importante. La gente comenzó a llegar a esta parte del país al iniciarse la construcción de presas, canales de irrigación y carreteras; se estableció en la región cuando vio que el desierto se transformó en una zona verde. Posteriormente, llegaron más campesinos pobres y sin tierra atraídos por las posibilidades de obtener trabajo y quizá alguna tierra. Por consiguiente, cuando a principios de la década de 1950 los agroindustriales comenzaron a invertir en el área en cosechas de exportación, no tuvieron que tratar con una población densa y pequeños propie-

¹³ Boletín de la UNPH, marzo de 1971, p. 34.

¹⁴ Ernest Feder. *El imperialismo fresa*, Editorial Campesina, México, 1977.

tarios de tierras. En los estados del noroeste de México encontraron socios adecuados en la nueva élite agraria de las familias «revolucionarias», quienes mediante la corrupción había sido capaces de obtener las mejores tierras del área. Estos propietarios se apoderaron de miles de hectáreas irrigadas, resultado de las inversiones tempranas hechas por el gobierno federal. (Ver cuadro 1), su hambre de tierra los llevó a engullirse las de los pequeños propietarios privados y de los ejidatarios.

La ley mexicana prohíbe la posesión de más de 100 hectáreas de tierras de riego o más de 200 hectáreas de tierra sin riego, sin embargo esto no se respeta en el campo mexicano. Las cifras oficiales de tenencia de la tierra establecen que aproximadamente la mitad de las propiedades pertenecen al sector privado y la otra mitad a los ejidatarios, pero estos datos no registran la renta ilegal de parcelas y consecuentemente el control sobre la tierra del ejido. Aunque la reforma agraria fue muy importante en México, la tierra todavía está bajo el control de una minoría. Cerca del 1% de los propietarios poseen el 50% de las mejores tierras de riego.¹⁵

En la rica área agrícola del noroeste de México la concentración es aún más fuerte. En esta región 17 familias poseen 32 670 hectáreas de las mejores tierras de riego.¹⁶ Los productores que participan en el comercio del tomate pertenecen a esta oligarquía, controlan grandes porciones de tierra que se encuentran registradas a nombre de miembros de la familia o empleados de confianza; también ejercen el control mediante la renta del ejido.

Solamente estos grandes propietarios tienen la capacidad y/o las conexiones para participar en una empresa extraordinariamente arriesgada y costosa como es la producción de tomates.

Se distinguen tres tipos de agricultores con respecto a los servicios que tienen y el volumen de su producción:

- 1) los que poseen más de 400 hectáreas,
- 2) los que poseen entre 200 y 400 hectáreas,
- 3) los que poseen menos de 200 hectáreas.

Los que tienen más de 400 hectáreas disponen de sus propias plantas de empaque, medios de transporte y algunas veces, de sus

¹⁵ R. Stavenhagen. *Neolatifundismo y explotación*, capítulo 1. Editorial Nuestro Tiempo, México, 1971.

¹⁶ A. Aguilar Monteverde. *Problemas estructurales del subdesarrollo*, capítulo 10, UNAM, México, 1971.

propios servicios de distribución en Nogales. Estos distribuidores trabajan en sociedad con empresas agroindustriales de los EUA. Los miembros de este grupo tienen la posibilidad de obtener crédito cuando lo deseen. Pueden hipotecar sus propiedades, las situadas en los EUA, en los bancos de Arizona. Pueden obtener créditos de sus clientes norteamericanos y de los bancos mexicanos cuando lo necesiten, aunque estos últimos por lo general no prestan para el cultivo de verduras debido a los altos riesgos que implican. Pero los grandes propietarios de tierras con frecuencia son socios de estos bancos, como el Banco de Culiacán y el Banco del Noroeste. El autofinanciamiento es otra posibilidad, sin embargo esto depende del resultado de la cosecha anterior.

Nombres famosos de este grupo son la familia Canelos, que posee 1 300 hectáreas, una de las unidades agrícolas más modernas, emplea sus propios agrónomos norteamericanos y realiza sus propias investigaciones; Tamayo Muller, Crisantes, Clouthier, Héctor González y la familia Cárdenas. Viven en medio de lujos, poseen sus mansiones señoriales, envían a sus hijos a las escuelas de los EUA o de Europa, en violento contraste con la famélica pobreza de los que son empleados en sus campos. Esto es desarrollo económico, pero ¿para quién?

Hay una fuerte concentración dentro del sector de los productores: los 10 más grandes se encargan de más del 50% de la producción de tomates, debe entenderse entonces, que un deseo de ellos es como una orden para los productores más pequeños miembros de la UNPH.

El segundo grupo de productores —los que poseen entre 200 y 400 hectáreas— o tiene sus propias plantas de empaque u operan una colectivamente. Una planta de empaque da servicio a 400 hectáreas sembradas de tomate. Los miembros de este grupo tienen sus propios medios de transporte, o tienen que rentar sólo el tractor o un camión mediano. Con frecuencia las compañías de transporte son propiedad de extranjeros o de los grandes productores.

Los miembros del tercer grupo de productores —menos de 200 hectáreas— trabajan la tierra como si fuera una empresa, tienen que trabajar colectivamente en el empaque y transporte o rentar estos servicios si desean participar en el comercio del tomate.

El comercio del tomate está completamente dominado por el primer grupo y sus socios norteamericanos. Muchos de los productores independientes más pequeños tuvieron que abandonar el negocio del tomate o vender su producción en el mercado nacional.

Según las entrevistas que realizamos, con frecuencia el tercer grupo es financiado o controlado por los *brokers* de los EUA. En ese

caso los agricultores mexicanos actúan como hombres de paja de los inversionistas norteamericanos, esta situación es muy común en México debido a que se prohíbe a los extranjeros poseer tierras a una cierta distancia de las costas y las fronteras.

En general del 40 a 60% de la producción de tomate es financiada por los intermediarios de los EUA. De acuerdo con los funcionarios de la CAADES, esta cifra llegó a elevarse al 80%. Sin embargo, es difícil dar una visión interna de las relaciones financieras ya que no muestran las conexiones reales en el negocio del tomate debido a que tienen un carácter ilegal y son además políticamente delicadas.

La producción para exportación influye de diferentes formas en la estructura socioeconómica de la región, y en la economía mexicana en su conjunto. Los términos de la competencia son dictados por las circunstancias económicas de otro país y constituyen los datos que el productor debe tener en cuenta. El competidor, muy industrializado y contando con una agricultura altamente capitalizada, obliga a los agricultores mexicanos a mantener más o menos, las innovaciones de los EUA.

Sin embargo las circunstancias socioeconómicas de México son diferentes: el desempleo rural o la futura inseguridad en las ciudades son la alternativa. Debido al carácter dependiente de la economía mexicana, la expansión de ésta depende de las decisiones que se toman en otro lugar, lo que trae como consecuencia que problemas tales como la pobreza, el desempleo y la falta de industrialización sean difíciles de resolver para México.

¿Qué es lo que significa este «carácter dependiente» de la agricultura mexicana, para el país que la practica?

Aunque la producción de México es más importante que la de Florida, 64% contra 36%, la primera juega un papel complementario, pues en el caso de superproducción en Florida no se permite la entrada a los EUA del producto mexicano.

En el caso de que la producción se coloque en el mercado interno, la demanda nacional real debe tenerse en cuenta y los salarios pueden ser más altos. Del total de la producción de Sinaloa, 43% es exportada, 46% va a los centros urbanos como Monterrey, Guadalajara y México, DF, y el 11% es consumida por la industria. Las necesidades de Sinaloa son satisfechas por Baja California con tomates de calidad inferior.

La producción de verduras para exportación no sólo es muy costosa sino también muy arriesgada. Nunca se sabe qué producción demandará el país recipiente, por ejemplo, una buena cosecha en Florida trae malas consecuencias para México. La superproduc-

ción no es una consecuencia para precios más bajos, sino que representa una prohibición completa o parcial de las importaciones de México, esto ocurrió, en la temporada de 1971-72.

En el caso de la superproducción de Florida, México podría vender su producto, al menos, a precios inferiores y de este modo recuperar parte de los gastos hechos por los agricultores mexicanos, pero cuando la frontera se cierra no puede vender nada y los tomates tienen que ser arrojados al desierto.

Los productores mexicanos no ejercen control sobre el mercado y están a merced de los intermediarios extranjeros que no desean que los precios se deterioren. En el sector de la comercialización existe un alto grado de monopolización. El distribuidor y las cadenas de tiendas de ventas al menudeo actúan en un mercado que se caracteriza por la alta concentración y al que ellos controlan, ya que a ninguno le gusta ver sus superganancias disminuidas. Además trasladan sus pérdidas al sector de la producción, su principal fuente de ganancia es el mercado del producto, no el crecimiento él.

Debido, como ya antes mencionamos, a los altos riesgos del cultivo ningún banco público o privado como el Banco Rural, arriesga su dinero en la producción de verduras, lo que hace que los agricultores más pequeños caigan en manos de los intermediarios. Mediante el crédito, los intereses de la agroindustria de los EUA ejerce completo control sobre la producción.

Últimamente en lo que se refiere a la producción de tomate que no puede venderse, algunas cosas han cambiado. Antes se acostumbraba desperdiciarlos, pero ahora, cada vez más, van a dar a las industrias elaboradoras como la *Del Monte* y *Campbells*, que se establecieron recientemente en el Valle del Fuerte.

El producto también se vende en el mercado nacional. En este caso, los grandes productores compiten con los campesinos productores de Morelos e Hidalgo, con los tomates que no pudieron ser vendidos en el mercado internacional, que son de alta calidad, probablemente la mayor parte, de más alta calidad que los tomates que los campesinos son capaces de producir con sus limitados recursos.

El distribuidor tiende a inflar la producción. Esto trae como consecuencia bajos precios para los agricultores, pero la ganancia del distribuidor o del supermercado nunca se reduce. Aunque la UNPH trata de contener a estas fuerzas no está claro hasta qué grado lo ha conseguido. Todo es cuestión de rediscusión sobre las ganancias sin resultado positivo para la clase obrera.

La dependencia no es una categoría abstracta, puede ilustrarse con la crisis durante la temporada 1971-1972. Debido a las condicio-

nes climáticas hubo abundante cosecha en Florida. Esto coincidió con una gran producción en México, originada en la esperanza de obtener grandes ganancias y fundada en la tendencia de los años precedentes. La organización que agrupa a los tomateros de Florida gestionó en Washington la restricción a las importaciones mexicanas, el Departamento de Agricultura de los EUA revivió una ley de 1937 sobre la prohibición de importaciones de productos agrícolas. Para México esto trajo como consecuencia que se restringieran las importaciones, lo que en realidad significaba la prohibición de vender en los EUA tomates de ciertos tamaños durante toda la temporada. Las exportaciones mexicanas bajaron en un 42% comparadas con las de la temporada anterior.

Al año siguiente, el Departamento de Agricultura de los EUA comunicó al gobierno de México que se le permitiría exportar el promedio de la temporada 1966-1967, es decir 143 000 toneladas, lo que equivalía al 30% de las necesidades de los EUA. Además se le comunicó a México que cualquier aumento en el consumo de los EUA tendría como consecuencia un aumento proporcional para las exportaciones de México. En el caso de una mala cosecha en Florida a México se le permitiría exportar más y compensar las pérdidas de los EUA. (De otra manera la escasez tendría como resultado un enorme aumento en el precio para el consumidor de los EUA). México tuvo que estar de acuerdo, pues la producción iba a empezar, pero las discusiones se reabrieron después de ese año.

Se acordó que México limitaría su producción a 180 000 toneladas. Hubo un ligero aumento de posibilidades en los años posteriores.

En la producción para exportación, el mercado se encuentra completamente en manos de las compañías extranjeras, sólo una pequeña parte del valor generado en el país dependiente se realizó ahí. La tasa de ganancia para el agricultor-productor en el país dependiente es más baja que la de los mismos productores en el país no dependiente. El productor del país desarrollado tiene una mejor posición negociadora. Esto se ilustra en el siguiente cuadro. Demostraremos esto analizando el dólar que el consumidor norteamericano gasta en tomates.

En los tomates mexicanos:

ganancia para el productor	3 cvs.
costos de producción	11 cvs.
cosecha y empaque	12 cvs.

transporte de México	10 cvs.
distribuidor	5 cvs.
transporte en EUA	9 cvs.
mayoristas	10 cvs.
minoristas	40 cvs.

En los tomates de Florida:

ganancia del agricultor	5 cvs.
costos de producción	20 cvs.
cosecha y empaque	20 cvs.
distribuidor	1 cv.
transporte dentro de los EUA	9 cvs.
mayorista	10 cvs.
minorista	39 cvs. ¹⁷

Vemos así, que las mayores participaciones corresponden a los supermercados; considerando que los supermercados no sólo venden al menudeo sino también al mayoreo, distribuyen y con frecuencia transportan.

De acuerdo con un estudio hecho por la UNPH la tasa de ganancia para los supermercados es del 100%.¹⁸ Considerando que el supermercado trabaja con su propio distribuidor y elude al mayorista, quiere decir que más del 55% del dólar que gastan los consumidores va a dar al sector de la comercialización.

Con frecuencia el transporte forma parte del sistema integrado. Sin embargo parte de las ganancias de los agricultores regresan a los Estados Unidos, por ejemplo al sector comercial, especialmente el interés por el capital avanzado. También parte de los costos de producción revierten a los Estados Unidos, la parte que se gasta en importaciones de maquinaria y productos químicos o que se compran a las multinacionales extranjeras.

Una vez más afirmamos aquí que no favorece a los países subdesarrollados producir para un mercado extranjero en el caso en que la producción esté completamente controlada por empresas agroindustriales extranjeras. Esta clase de interrelación nunca puede servir de base para un desarrollo autónomo y para la industrialización ya que los países en desarrollo serán dependientes y, cada vez más, el capital extranjero incrementará su control sobre ellos.

¹⁷ *Op. cit.*, 3.

¹⁸ *Op. cit.*, 3.

Hasta ahora hemos visto cómo se financia la producción, la relación que existe entre el agricultor y el sector comercial y la manera en que esto obra en favor de los Estados Unidos, ahora nos dirigiremos hacia el factor mano de obra, hacia los que producen la plusvalía pero no comparten la riqueza, en síntesis hacia los desposeídos.

La producción de tomates da trabajo al proletariado rural desde agosto —cuando comienzan los trabajos preparatorios— hasta casi los últimos días de mayo —cuando los últimos tomates son cosechados. La producción de tomates es un trabajo muy intenso. Dentro del periodo antes mencionado, especialmente desde noviembre a marzo, se necesita mucha mano de obra. En la cosecha de tomate —de un total de 145 000 personas que encuentran trabajo anualmente— 75 000 trabajan en el área de Culiacán. En comparación con otras importantes cosechas como algodón, azúcar y arroz, el comercio del tomate suministra muchos empleos. Especialmente en los países subdesarrollados, que se caracterizan por una alta tasa de desempleo y de subempleo, esta clase de cosechas puede actuar favorablemente en términos de ocupación. Sin embargo, el desarrollo social no puede utilizarse para mantener a la masa rural marginada.

De acuerdo con los datos suministrados por el Instituto Mexicano del Seguro Social, por cada hectárea encuentran trabajo 142 personas. Según el tipo de trabajo, el periodo de empleo y el pago, hay tres tipos de trabajadores rurales:

- 1) Los trabajadores que tienen un empleo estable casi todo el año, son los que hacen el trabajo calificado, viven cerca del rancho o de los pueblos.
- 2) Los ejidatarios que viven en las montañas. Poseen parcelas de tierra sin riego y tienen que encontrar trabajo adicional en los campos tomateros porque sus tierras no les dan suficientes ingresos. Trabajan en la cosecha de verduras durante el invierno y a principios de la primavera, y al final de mayo, cuando comienza la estación de lluvias, regresan a sus hogares en las montañas para preparar sus propios campos. No sólo vienen a trabajar los hombres sino también las mujeres y los niños, estos últimos encuentran trabajo en las fincas en donde se cultiva el tomate pequeño y en las plantas empacadoras, su trabajo consiste en seleccionar el tomate en lo que respecta al tamaño, color, madurez y ponerlo en las cajas. Las mujeres y los niños reciben un salario inferior al mínimo establecido en la región.

- 3) Los trabajadores migratorios que vienen de los estados pobres como Oaxaca, Hidalgo y México. Este grupo de trabajadores sólo encuentra trabajo como bracero y sólo durante la cosecha; son los que llevan la peor parte. No sólo llegan al noroeste a trabajar en la cosecha de tomates sino también en otras cosechas. Nunca tienen trabajo seguro, su empleo se decide diariamente; su situación es incierta.

Las condiciones bajo las cuales los trabajadores tienen que vivir y trabajar no son muy prósperas, en realidad los jornaleros migratorios son los desdichados de la tierra. Viven en pequeñas barracas techadas con hoja de lata. En Sinaloa las temperaturas alcanzan hasta 45 grados centígrados, ni en las noches tienen algún alivio. Durante el verano el área es como un invernadero natural.

Excepto en los canales de riego, no hay agua corriente, ni regadera o baños. Estos canales sirven para todo, ello trae como consecuencia toda clase de enfermedades intestinales. Algunos agricultores modernos proporcionan alojamientos un poco mejores, pero estos son casos aislados.

Algunas veces las barracas albergan a dos familias compuestas de más o menos 7 personas cada una. La gente que no encuentra una barraca para hospedarse tiene que dormir a campo raso durante todo el periodo que permanecen en el lugar de trabajo.

Los hombres, las mujeres y los niños padecen desnutrición y durante la temporada de cosecha muchos niños mueren por deshidratación. No hay leche para los niños, las mujeres están muy débiles y la leche en polvo tiene que ser diluida en el agua que es muy sucia; por lo tanto uno puede ver a los niños tomando *coca-cola* para «mantenerse vivos».

Los muy jóvenes parecen ancianos: la desnutrición y las pésimas condiciones de trabajo son las causas. Nadie va a la escuela porque se encuentran muy lejos del lugar de trabajo o porque los niños tienen que dedicarse a las labores. Cuando la cosecha tiene que ser fumigada se hace incluso mientras la gente pizca. Realmente a nadie interesa el bienestar de estos trabajadores. Sus salarios son los más bajos, menos del mínimo y la vida es cara cuando tienen que comprar en la tienda de la compañía. El capataz o algún otro empleado de confianza posee su propia tienda (tienda de raya) y hace la superexplotación aún peor.

El único camino para obtener mejores condiciones de vida es mediante la acción unida en una forma u otra. Pero son trabajadores trashumantes para quienes es muy difícil organizarse. Cada día tienen

que luchar por su simple existencia y no pueden correr el riesgo de perder un empleo. El trabajo no requiere de calificación, así que hay muchas manos que pueden tomar el lugar de un jornalero despedido. Las diferencias de origen de los trabajadores migratorios es aprovechada por los agricultores, para explotarlos, muchos de los trabajadores sólo hablan su lengua indígena. Las rivalidades traen como consecuencia la división de la fuerza.

Bajo estas difíciles condiciones algunas veces brotan algunos movimientos pero son suprimidos inmediatamente por los agricultores, que temen a la clase obrera y esto lo puede apreciar claramente cualquier visitante de la región. Las plantas de empaque y los campos son vigilados por hombres armados. Cualquier movimiento de protesta es aniquilado casi de inmediato. Se siente la tensión y se respira violencia en toda el área. En 1968 y 1972, se registraron movimientos de protesta, en 1974 fue quemada una planta empacadora. Durante esas acciones fueron asesinadas varias personas. Es claro que cualquier acción sindical, así sean muy elementales las demandas para mejorar las condiciones de vida de los trabajadores es reprimida. Pero la cuestión que se plantea es ¿por cuánto tiempo?

La producción de verduras para un mercado extranjero crea empleos, sin embargo la cuestión es: ¿bajo qué circunstancias se realiza el trabajo? Bajo condiciones inhumanas. Para estar en capacidad de competir con Florida, vivir una vida de lujo y para acumular, los salarios tienen que mantenerse bajos, y el costo de la mano de obra es el único factor que los agricultores mexicanos pueden manipular, puesto que los otros factores sólo son puntos de referencia para él, como los precios de los insumos y el precio de venta del producto. Pues como ya se ha dicho, los insumos son comprados en el extranjero en el marco de un mercado monopolista y los productos se venden mediante un sistema comercial que es dominado por intereses agroindustriales monopólicos. Tal es el fruto de la dependencia.

Desde 1960-61 hasta 1970-71 el crecimiento del valor de las exportaciones de tomates fue de alrededor del 75% anual y creció desde 133 652 000 pesos hasta 1 138 947 000 pesos. (Ver cuadro 4).¹⁹ Si comparamos este crecimiento con el de los últimos 5 años, advertiremos que el de estos últimos 5 años es mucho más modesto: alrededor del 4% anual; desde 1968-69 hasta 1973-74 el valor en pesos fue de 1 138 947 000 hasta 1 363 226 000 pesos.

¹⁹ *Supplying the us winter market with fresh winter produce, agrs*, Report No. 154 USDA.

CUADRO 4

SINALOA

LA PRODUCCIÓN DE TOMATE EN 14 AÑOS

Ciclo	Superficie (has.)	Rendimiento* (Tons. por ha.)	Producción (Tons.)	Precio (Pesos por Ton.)	Valor (Pesos)
60-61	21 058	3.09	65 196	2 050	133 652
61-62	13 413	9.77	131 125	2 050	268 806
62-63	11 396	9.26	105 555	2 669	321 571
63-64	9 166	12.16	111 510	3 432	393 942
64-65	10 304	18.44	190 082	3 828	463 777
65-66	13 048	19.31	252 072	3 588	564 716
66-67	10 899	24.23	264 095	3 467	585 736
67-68	10 870	24.49	266 298	4 417	720 209
68-69	12 086	17.52	211 780	4 176	884 552
69-70	15 615	17.20	268 717	4 238	1 138 947
70-71	13 845	17.30	239 655	5 581	1 337 609
71-72	19 287	12.47	240 618	4 341	1 044 623
72-73	21 959	14.15	310 701	4 044	1 256 509
73-74	16 457	15.48	254 862	5 348	1 363 226

* Los rendimientos están referidos a la exportación, las situaciones de mercado influyen en el rendimiento considerado, pues depende del precio y las restricciones el número de toneladas que se exporta.

FUENTE: Ciclos 1960-61 a 1961-62, CAADES;

Ciclos 1962-63 a 1967-68, Secretaría de Recursos Hidráulicos, citado en Mario H. Robles E. "La regulación económica, el comercio exterior y las restricciones de EUA a la importación de tomate fresco". Tesis profesional, licenciado en Economía. UAS, Culiacán, Sinaloa, noviembre de 1970.

Ciclos 1968-69 a 1973-74, CAADES.

Las razones de la lenta tasa de crecimiento son las siguientes:

- 1) la crisis de las economías capitalistas redujeron el crecimiento y la demanda real dentro de los EUA;
- 2) las condiciones climáticas favorables que existieron durante los últimos años en Florida, trajeron como resultado abundantes cosechas;
- 3) innovaciones técnicas en Florida que mejoran su posición.
- 4) la creciente intranquilidad en los campos del noroeste de México que se expresa en huelgas e invasiones de tierras, provoca que los inversionistas no estén muy dispuestos a colocar sus capitales en esa región. Los trabajadores del campo llegaron a ser más y más activos y comenzaron a organizarse ellos mismos con más eficacia.

Las agroindustrias de los EUA se abstendrán de invertir en la agricultura de Sinaloa si la tranquilidad en los campos no se garantiza, lo mismo hace el capital mexicano al buscar otros campos de inversión, por otros más seguros, algunos grandes agricultores mexicanos han trasladado ya su capital a Centroamérica e iniciado la producción de verduras en ese lugar. Estos agricultores tienen gran parte de su capital depositado en los bancos norteamericanos de Arizona.

El costo de la mano de obra fue la razón más importante por la que se trasladó la producción de norteamérica a México y ésta será también la razón por la que se trasladará a otros países.

Durante el cultivo, el 25% de todos los costos corresponde a la mano de obra, pero durante la cosecha y el empaque corresponde el 90%. Otros cultivos como el arroz, la caña de azúcar y el algodón requieren más capital intensivo; en estos cultivos el 10%, 25% y 22% respectivamente son costos de mano de obra. La capitalización será también el futuro de la producción de verduras, sea ésta o no, socialmente deseable. Según *The Packer*, la revista de los agricultores de California y Arizona:

Aunque la cosecha mecanizada no domina ahora el escenario del cultivo de verduras mexicanas, los agricultores están considerando esta posibilidad para el futuro, ya sea para dentro de 10 o 20 años.²⁰

²⁰ *The Packer*. Enero 15. 1972.

Que ésta es la tendencia en otros cultivos es obvio y su influencia en el desempleo se advierte de inmediato en el campo mexicano. De acuerdo con un funcionario del gobierno del estado más de 30 000 empleos se pierden anualmente debido a la mecanización.

Los problemas de los bajos salarios, la mecanización y el desempleo, como lo hemos indicado antes, nunca podrán ser resueltos si la producción es destinada a un mercado extranjero. El aumento de la productividad en la producción de tomate no es consecuencia de la mecanización sino de la aplicación de nuevos métodos de cultivo, el empleo de productos químicos y nuevas variedades de semillas. (Ver cuadro 4).

En este cuadro se registra el aumento de la productividad. El súbito descenso de 1970 no refleja descapitalización o algún otro desastre, sino la prohibición de importar cierto tipo de tomate. En el cuadro sólo están anotados los tomates exportables. La producción real por hectárea es de aproximadamente 40 toneladas; es casi la misma que en Florida, sin embargo, mientras Sinaloa sólo puede exportar tomates de calidad *standard* us, Florida vende toda clase de calidades *standard*: desde us1 hasta us3.

¿Qué se puede esperar para el futuro cercano? El agrocapitalismo de los EUA ve a México con ojos de águila.

La competencia dentro de los EUA por tierra y mano de obra crece diariamente, el costo de la mano de obra se eleva año tras año, los trabajadores de California cada vez son más militantes debido a la influencia del trabajo realizado por el Sindicato de Obreros del Campo, los de Florida también comienzan a serlo. Estas circunstancias hacen que la agroindustria de los EUA pretenda cambiar sus cultivos de mano de obra intensiva a otro lugar, a países con bajos salarios como México, o a otros países del tercer mundo si México llegara a ser demasiado turbulento o a encarecer la mano de obra. Esta es ya la situación que se presenta en la producción de mercancías frescas y está adquiriendo cada vez más importancia en la producción industrial.

Del Monte y *Campbells* y otras empacadoras tienen establecimientos en la zona de Vallejo, DF que controlan la producción de verduras.²¹ Según un estudio de la UNPH, Sinaloa también puede esperar inversiones norteamericanas para la industrialización de la verdura. La reciente devaluación del peso será probablemente el último estímulo para tales inversiones.

²¹ Del Monte. *Bitter fruits*, septiembre 1976, *NACLA's Latin America and Empire Report*.

La tierra cada vez es más escasa en los Estados Unidos y la producción de verduras tiene que competir con otros cultivos como el algodón en California, el maíz en el medio oeste y la caña de azúcar en el sur. Todos estos cultivos requieren de capital intensivo y por tanto es más fácil realizarlos en un país con altos costos de mano de obra.²² Por tanto, los próximos cultivos que huirán a países con bajos salarios serán la producción de verduras para la industria. Estos programas de inversiones tienen que ser aprobados por los gobiernos de los países del tercer mundo, pero con un poco de ayuda de los economistas apologeticos de los países industrializados esto no resultará difícil, pues estos economistas afirman que este tipo de inversiones crean empleos y sirven para captar divisas. Sin embargo, en el caso de la producción para la industria de elaboración esto es, al menos, parcialmente cierto.

La elaboración de tomates en conserva, aunque requiere mucha mano de obra, exige el uso de grandes cantidades de agua (60 galones para la producción de una caja). El agua tiene que ser limpia, y provenir, de preferencia, de un pozo. A pesar de todo, con frecuencia el líquido sale muy contaminado.

Pero existen otros argumentos que se esgrimen en favor del establecimiento en Sinaloa de industrias procesadoras de verduras, entre ellos destacamos:

- 1) las altas ganancias para los productores;
- 2) menores riesgos en comparación con la producción de mercancía fresca;
- 3) la posibilidad de industrializar los tomates que no se puedan exportar;
- 4) que esta producción incrementará las exportaciones de México;
- 5) el aprovechar el conocimiento de la producción de tomates;
- 6) la posibilidad de utilizarse periodos de producción más amplios;
- 7) abrir los mercados de Europa a los productos de Sinaloa.

Todas estas inversiones son favorables para la creación de empleos. Más adelante el informe de la UNPH revela de qué manera tiene que hacerse esto, resultando así que un excelente vehículo para

²² *Op. cit.* 3, proyecto 12.

la promoción de esta industria serán las empresas multinacionales de los EUA con la ayuda del gobierno mexicano mediante toda clase de subsidios, recuperación de impuestos y cuotas bajas en el seguro social.

No se menciona que la parte del león de las ganancias quedara en manos de las multinacionales y que serán exportadas a los EUA como consecuencia de que estas empresas tienen el control, es decir, el valor se crea con recursos mexicanos y las ganancias son para las multinacionales.

Tampoco se menciona que esta producción compite con cultivos y recursos destinados al consumo popular, y por supuesto esto no es de la incumbencia de las multinacionales, ni de los apologetas del capitalismo.

Ahora el trabajo intensivo no quiere decir trabajo intensivo para siempre. Si México va a competir en el mercado internacional a través de las multinacionales, la competencia y la esperanza de ganancias se subordinarán a las inversiones del capital, no a las necesidades internas de México.